



2026年5月22日

各位

会社名 株式会社エージェンティGホールディングス  
代表者名 代表取締役社長 一戸 敏  
(コード：377A 名証メイン市場)  
問合せ先 取締役専務上級執行役員 高橋 真喜子  
(TEL 03-6280-7818)

## 2026年12月期 第1四半期決算 質疑応答集

2026年5月18日に開催した「IR Robotics 主催 2026年12月期第1四半期決算説明会」において、投資家の皆様からいただいた主な質問と回答内容について、以下の通り開示いたします。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。今後も、株主・投資家の皆様への情報提供に努めてまいります。

### 記

- Q** 第1四半期は好調なスタートを切った一方で、通期の業績予想は据え置いているのは何故ですか？
- A** 当社は2027年以降に「高収益・高レバレッジ体質」へ移行することを目指しており、現在はその土台となる「ガバナンス基盤」「次世代人財基盤」「生産性・DX基盤」の強化に向けた戦略的な先行費用を計画的に実施している段階です。今後もこれらの重点投資を計画通り実行し、その進捗を慎重に見極める必要があることから、現時点において通期業績予想に変更はございません。
- Q** 今後のM&Aターゲットとして、従来の専門代理店だけではなく、「大型専門代理店」や「企業内代理店」、さらには周辺領域の「他業種事業」へとターゲットの拡大を挙げられていますが、その狙いと競争優位性について教えてください。
- A** 当社グループは、時代や環境が変化しても「お客様数」が最も重要なKPIであると考えており、この顧客基盤をいかに効率的に拡大できるかを最重視しております。現在、改正保険業法の施行により、代理店業界には高度なガバナンス体制が求められています。これにより、従来の中小代理店だけでなく、大型専門代理店や大企業グループ内の「企業内代理店」においても、管理負担やシステム投資の増大から外部連携のニーズが急速に高まっています。当社グループは、これらを単なる代理店ではなく良質な顧客基盤を有するマーケットホルダーと捉えています。当社グループの強固なガバナンス体制とDX基盤を活用して保険部門の運営を引き受ける「独自の受け皿機能」を提供することで、相手先は本業に集中でき、当社は新たな顧客基盤を獲得できるという、相互にメリットのある体制を構築してまいります。さらに、今後はカード会社や金融機関、ネットプラットフォームといった異業種との提携やM&Aも視野に入れ、多種多様なマーケットホルダーとの連携を通じて、顧客基盤の飛躍的な拡大と競争優位性の確立を目指してまいります。

Q 新たに株主優待制度が導入されましたが、その目的と今後の株主還元に対するスタンスをお聞かせください。

A 上場後、個人投資家向け説明会や取引所主催イベントなどの IR 活動を行う中で、株主優待や配当に関するご要望を多くいただきまいりました。その中で、まずは第一歩として株主優待制度を導入させていただきました。まだ小規模ではございますが、株主の皆様との接点を深める取り組みのひとつと考えております。

今回、新たに株主優待制度を導入した主な目的は、当社株式の投資魅力をより一層高め、より多くの投資家の皆様に中長期的な視点で当社を応援していただくことです。

また、今後の株主還元に対するスタンスにつきましては、事業の持続的な成長による着実な利益の積み上げを大前提としつつ、生み出した成果を株主の皆様へ適切に還元できる体制を、今後さらに強化していく方針です。

Q 株式会社不二越総合保険事務所の株式取得（孫会社化）を発表されましたが、本件の背景と狙いについて教えてください。

A 本件は事業承継戦略の一環として実施したものです。不二越総合保険事務所は、福岡エリアにおいて顧客基盤を有する代理店であり、九州における重要な拠点として位置付けております。

当社グループは既に鹿児島・大分・熊本など九州各地に展開しておりますが、九州最大都市である福岡における基盤強化は重要なテーマでした。

また、同社がこれまで築いてきた地域密着型の事業基盤に対し、当社の財務基盤や DX 推進のノウハウなどを組み合わせることで、さらなる事業拡大余地があると考えております。

Q 国内だけでなく、海外の保険市場にはどのような成長機会があるのでしょうか。

A アメリカ市場については、日本市場と比較して非常に大きな規模を有しており、世界最大の保険マーケットであると認識しております。現在、アメリカにおいても日本と同様に、中小保険ブローカーにおける事業承継問題が深刻化しており、当社グループが日本国内で培ってきた事業承継ノウハウ、ならびに効率的な「保険代理店支援プラットフォーム」の運営モデルは、米国市場においても十分に活用できる余地があると考えております。

既に現地体制の整備も着実に進んでおり、当面は、経営資源をアメリカ市場に集中させ、日本発のビジネスモデルによる成長機会を確実に取り込んでいく方針です。

Q これまでは中小規模代理店の買収が中心だった印象ですが、ファイナンシャル・ジャパン株式会社買収以降、大型 M&A が増えているように感じます。今後は企業内代理店など大型案件へシフトしていく方針でしょうか。

A これまで推進してきた専業代理店との M&A は、引き続き当社グループの成長戦略の重要な柱です。その一方で、ファイナンシャル・ジャパン株式会社のような大型案件についても、積極的に視野に入れております。

特に「企業内代理店」や「兼業代理店」については、法改正による体制整備の要請が強まる中、単独での事業継続が困難になるケースが増加しています。当社はこれらを良質な顧客基盤を有するマーケットホルダーと捉えており、重要なターゲット領域として注力いたします。

さらに、システム開発を内製化した株式会社コスモアビリティのように、保険業界の周辺領域やテクノロジー領域における M&A も継続的に検討いたします。

Q 第2四半期以降、どのようなプロジェクトにコストを投下していく予定でしょうか。また、トップラインが上振れた場合の追加投資方針についても教えてください。

A 当社グループは、持続的な成長の源泉として「お客様数（顧客基盤）の拡大」を最重要視しております。第2四半期以降も、成長戦略の中核である「事業承継」、「M&A」、「各種提携」への投資を積極的に継続し、マーケットホルダーとの連携を加速させてまいります。

Q 松井証券との相互送客について、今期業績への織り込み状況を教えてください。

A 松井証券との取り組みについては、具体的な連携が本格化してから約1カ月程度となりますが、現在、両者間で非常に綿密な協議を重ねながら進めております。

詳細な数値については開示を控えますが、現時点の感触としては、他の提携案件と比較しても、比較的高い成約率が期待できる手応えを得ております。これは、当社グループのコンサルティング力に加え、紹介段階でのニーズ整理が丁寧に行われているという提携スキームの質の高さが背景にあると認識しております。

なお、現時点では本提携による業績インパクトは業績予想に織り込んでおらず、プラスアルファの寄与要素として捉えております。

以 上